



**Unser Mandant** ist eine Beratungsgesellschaft im Bereich konsultativer Management-Dienstleistungen (B2B) für den Mittelstand in Deutschland. Bundesweit agierende Berater der renommierten Gesellschaft unterstützen in strategischen und operativen Projekten bei der Optimierung und Professionalisierung im Bereich Personal & Business Development. In einem strategischen Projekt soll der Marktanteil massiv und forciert ausgebaut werden. Für ein damit einhergehendes Vertriebs- Projekt mit einer Laufzeit von min. 12 Monaten sucht das Unternehmen ausgewählte...

## Vertriebspartner/Handelsvertreter (m/w/d)

bundesweit

### Was macht diese Aufgabe interessant?

Für erfahrene, seriös und professionell agierende Akquisitions- und Vertriebsexperten bietet die Gesellschaft eine lukrative und auf konsistente Kooperation basierende Vertriebs- Partnerschaft. Wahlweise auf Provision- oder Honorarbasis. Fokus ist die Akquisition neuer Kunden; die Beratungsmandate selbst werden in der Folge von den Experten des Unternehmens umgesetzt. Eine exzellente Einarbeitung in das Produkt- und Leistungsportfolio ist selbstverständlich. Bei Eignung besteht die Möglichkeit zu einer späteren Aufnahme in das Berater- Team.

### Die Position/die Aufgabe:

- Akquisition von Beratungsmandaten im mittelständischen B2B Umfeld (Exklusiv im Bereich der Dienstleistungen der Gesellschaft)
- Zielgruppe: (Unternehmen 50-500 MA)
- Zielpersonenkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Gesellschafter; Mandatsentscheider
- Bedarfsanalyse bezogen auf das Leistungsportfolio
- Erfolgsbasierte Provisions- oder Honorarzahlung, bei Mandatserteilung
- Professionelle Einarbeitung ist selbstverständlich, ebenso die Anbindung an das Beraterteam
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung,
- Bei Eignung/Wunsch ist eine Beratertätigkeit in dem Unternehmen eine mögliche Perspektive

### Ihr Profil:

- Exzellente Akquisitions- und Kommunikationskompetenz in der Zielgruppe
- Erfahrung, seriöser und professioneller Auftritt im B2B- Entscheider- Umfeld
- Intellekt, Flexibilität und Agilität bei und in Präsentationen
- Strukturierte und zielorientierte Vorgehensweise
- Ehrlichkeit, Loyalität und Integrität
- Existierende Gewerbeanmeldung & Erfahrung als Handelsvertreter/Freiberufler wird vorausgesetzt

### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann senden Sie Ihr Profil/Ihre Expertise unter der Mandatsangabe 5341 an;

Alexander Bollmann, Geschäftsführer

**E-Mail:** [alexander.bollmann@bollmann-executives.de](mailto:alexander.bollmann@bollmann-executives.de)